

УДК 371.13

СОЦІОЛІНГВІСТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ НАВЧАННЯ УСНОГО АРГУМЕНТУВАННЯ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ

Л.М. Данилевська*викладач кафедри теорії, практики та перекладу англійської мови**Національного технічного університету України**"Київський політехнічний інститут"*

Статтю присвячено соціолінгвістичному рівню розгляду усного аргументування, який проводився у двох аспектах: риторичному та аспекті етикетизації. Виявлено специфічні особливості усного аргументування, які визначають ефективність механізмів оперування; а також специфічні умови, врахування яких необхідне для ефективності говоріння мовця, який вдається до аргументування в ситуаціях спілкування з англomовною науковою спільнотою – для реалізації механізмів оформлення.

Ключові слова: усне аргументування англійською мовою, дискурс, комунікативно-риторичний вплив.

Загальна проблема, якій присвячено дану статтю, полягає у виявленні передумов та орієнтирів навчання усного аргументування англійською мовою.

Для соціолінгвістичного рівня розгляду аргументування ключовим моментом стає відображення логіки переконання в реальному дискурсі. Дискурсом, за визначенням Н.Д.Арутюнної, є «текст у сукупності з екстралінгвістичними (прагматичними, соціокультурними, психологічними) чинниками, текст як цілеспрямована соціальна дія, компонент взаємодії людей і механізмів їхньої свідомості, "мова в житті"» [1, 136-137]. О.М.Ільченко кращою дефініцією дискурсу визнає таку: "повідомлення, інформація чи виклад матеріалу різножанрової тематики з ознаками когерентності і когезії, в яких простежується змістова, тематична та мовнорепрезентативна єдність відповідних структурних компонентів, поданих у письмовій чи усній формі на основі одного, кількох або багатьох речень, між якими наявний контактний чи дистантний зв'язок на лінгвістичному (лінгвальному) та екстралінгвістичному (екстралінгвальному) рівнях" [11, 7]. У підручнику О.Б.Тарнопольського з методики навчання іншомовної мовленнєвої діяльності у вищому мовному закладі освіти знаходимо таке визначення: "Дискурс – це зв'язна послідовність мовленнєвих актів, що створює цілісний текст. Але, на відміну від тексту в лінгвістичному розумінні (зв'язна послідовність речень, абзаців тощо, поєднаних єдиною темою, думками тощо), дискурс включає в себе всі екстралінгвістичні фактори: знання про світ, настанови, цілі, наміри, адресата, ситуацію, обставини, взаємовідносини учасників спілкування" [18, 10-11].

Окреме розуміння дискурсу стосовно переконувальної комунікації, і з точки зору реципієнта, наводиться В.З.Дем'янковим: "Дискурсом

називають текст в його становленні перед уявним поглядом інтерпретатора" [8, 32]. Дискурс складається з пропозицій або їхніх фрагментів, а його зміст зазвичай концентрується навколо деякого «опорного» концепту, «топіка дискурсу». Логічний зміст окремих пропозицій (компонентів дискурсу) називається пропозиціями; пропозиції пов'язані між собою логічними відношеннями (кон'юнкції, диз'юнкції, слідування і т. п.). Розуміючи дискурс, інтерпретатор komponує елементарні пропозиції в загальне значення, розташовуючи нову інформацію, що міститься в черговій пропозиції, яка інтерпретується, в рамки вже отриманої проміжної, або попередньої інтерпретації. Він встановлює всередині тексту різноманітні зв'язки (анафоричні, семантичні, референціальні (віднесення імен до об'єктів реального або ментального світу) і «завантажує» нову інформацію в «топік дискурсу». Під час такої інтерпретації реконструюється – уявний світ, в якому, згідно презумпції інтерпретатора, автор конструював дискурс і в якому описуються реальний і бажаний стан справ. У цьому світі ми знаходимо характеристики діючих осіб, об'єктів, часу, обставин подій. Цей уявний світ включає також деталі і оцінки, які додумуються інтерпретатором (з його неповторним життєвим досвідом). Цією обставиною користується автор дискурсу, навіязуючи свою думку адресату. Адже намагаючись зрозуміти дискурс, інтерпретатор хоча б на мить переселяється в чужий уявний світ [25, 18].

У нашій роботі аргументувальний дискурс (як і мовленнєві акти аргументування) буде розглянуто в говорінні як виді мовленнєвої діяльності. Мовленнєвий механізм, задіяний в говорінні, складається з механізмів

мів оперування (наприклад, аналізу, синтезу, зіставлення, свідомого вибору) і механізмів оформлення. «Механізми оперування ... дозволяють визначитися, яке саме за змістом та формою висловлення потрібне в даній ситуації, при даних відносинах співрозмовників, для досягнення даної мети спілкування та реалізації даних намірів мовця. Механізми оформлення дають можливість автоматизовано оформлювати заплановане висловлювання відповідно до мовних та соціокультурних норм, тобто є будувати фонетично, граматично та лексично правильне висловлювання, яке є культурно і соціально прийнятним у даній конкретній ситуації» [18, 11].

Завдання, поставлені на соціолінгвістичному рівні нашого дослідження, полягають: 1) у виявленні специфічних особливостей усного аргументування, які визначають ефективність механізмів оперування; 2) у виявленні специфічних умов, урахування яких необхідне для ефективності говоріння мовця, який вдається до аргументування в ситуаціях спілкування з англомовною науковою спільнотою – для реалізації механізмів оформлення.

Механізми оперування в аргументувальному мовленні орієнтуються на логіку доказів і на супутні риторичні можливості; механізми оформлення – на практику говоріння, що склалася у даному мовному і культурному середовищі. Доцільно спочатку розглянути наповнення механізмів оперування аргументувального мовлення, а після цього – механізмів оформлення.

Риторичний аспект усного аргументування. Лінгвістика, займаючись проблемами аргументувального дискурсу стосовно природних мов, необхідно звертається до логіки як мови штучної. "Аналіз аргументації з лінгвістичної точки зору спирається на категорії логіки і здорового глузду, приводом для дослідження останнього якраз і є аргументація. Ці категорії застосовуються, головним чином, в порівнянні з виразальною здатністю буденного мовлення" [5, 117]. Якщо логіка орієнтується на аргументацію як на продукт, основним її фокусом уваги стає обґрунтованість аргументів, то риторика орієнтується на ефективність діяльності, розглядаючи аргументацію як процес.

Аргументативні та риторичні аспекти аналізу дискурсу склали основу синтетичної логіко-риторичної дисципліни – теорії аргументації, що, виникла в ХХ сторіччі, привертаючи дані з різноманітних галузей (лінгвістики, соціальної психології та ін.), орієнтується на практику комунікації в конкретних галузях. У цьому зв'язку Г.Г.Почепцов акцентує важливість ряду орієнтацій теорії аргументації, а саме: істотна увага реальному мовному вживанню, а не штучним прикладам, аналіз справжньої мовної реальності, яка не просто аналізується, а реально по-

роджується. Теорія аргументації задає реальні процеси породження аргументів. А також вона має рідкісну для гуманітарних наук орієнтацію на співрозмовника як на рівно-активного з тим, що говорить [16].

Феномен аргументації і проблема розрізнення риторичної аргументації та формально-логічного доводу розглядаються представниками трьох підходів у теорії аргументації: епістемічного, риторичного і діалектичного. На думку Е.М.Барта та Дж.Мартенза [27], що підтримується В.З.Дем'янковим [5], теорія аргументації пройшла в своєму розвитку три етапи, кожний з яких – в якості сліду – залишив власне уявлення про аргументацію. Перший етап був пов'язаний із пошуком "передпредикативного обґрунтування" точки зору, тобто з встановленням виправданості позиції, що захищається; даний підхід є підстава назвати епістемічним [20; 51]). На другому етапі обґрунтування пов'язувалося зі згодами, що досягаються з аудиторією в ході спілкування, – але поза докладним розглядом вербальних реакцій аудиторії і взаємодією на рівні власне реплік; таким є риторичний підхід (Х.Перельман, Л.Ольбрехтс-Титека [48]). На третьому етапі обґрунтування прямо пов'язується з вербальною реакцією аудиторії, що тепер розглядається в якості активного учасника дискусії, в складі «діалектичних ролей»; це діалектичний підхід (Ф.Х. ван Еемерен, Р.Гроотендорст, С.Джексон, С.Якобс [48]). Як ми бачимо, теорія аргументації розвивалася в напрямі від концентрації уваги на логічній, раціональній стороні аргументації до врахування мовних феноменів, що виникають у реальній практиці аргументування і від превалювання монологічного мовлення до діалогічного. В.З.Дем'янков, проте концентрує свою увагу на укрупненні та смислового заглибленні одиниць мовлення, які розглядаються: "Перехід від однієї фази розвитку теорії до іншої представляється ... як процес, висхідна крапка якого – *судження* («ідея»), відштовхуючись від якої через «суспільно значуще значення» і пізніше, через *пропозицію*¹, ми приходимо до другої фази, в центрі уваги якої послідовність з безлічі реплік, що характеризує на певному етапі діалогу кожного з учасників обговорення, його роль в діалозі. Третя ж фаза пов'язана з ... відображенням теоретичних операцій сторони, що переконує, яка використовує аргументи цілеспрямовано" [5, 115].

¹ Дана проміжна ланка наявна у роботі У.П.Олстона [22].

Ст.Тулмін, представник епістемічного підходу в теорії аргументації, критерієм ефективності аргументування вважає колективну оцінку його раціональності: «Ми будемо доводити, що раціональність має свої власні «суди», в яких усі люди зі здоровим глуздом і відповідним досвідом правоздатні діяти як судді або як присяжні. У різноманітних культурах і епохах аргументація може діяти за різноманітними способами або принципами, так що різноманітні середовища проживання являють, так сказати, паралелі «юрисдикції» раціональності... Отже, якщо ми зрозуміємо, як ... нові поняття вводяться, історично розвиваються і доводять свою цінність, то ми маємо надію ідентифікувати більш глибокі міркування, з яких подібні концептуальні зміни виводять свою «раціональність» [20, 107-108]. «Практична логіка», на думку Ст.Тулміна, допомагає нам обґрунтовувати твердження, які ми робимо у практичних міркуваннях щодо різноманітних сфер дійсності, від повсякденного досвіду і до науки. Ст.Тулмін розрізняє шість функціональних елементів аргументації: а) дані – основа аргументації, тобто ті аргументи, відносно яких формулюється висловлювання, що захищається (дані відносяться до осіб, предметів, змісту пропозицій тощо); б) зміст твердження, якому надається правдоподібність у результаті обґрунтувань однієї з сторін спілкування; в) обґрунтування (гарантії), що спираються на дані; г) опорні положення; д) кваліфікатори – вирази, що посилюють або послаблюють зміст твердження, – «певно», «можливо» тощо; е) поступки та винятки (твердження вважається таким, що підтверджується, якщо воно не лежить у сфері дії винятків) [51].

Як помічають представники неориторичного напрямку, що тяжіє не до ідеальних схем аргументування, а до опису комунікації, що переконує аудиторію, у реальному тексті більшість з означених Ст.Тулміном елементів відсутня або дається у вигляді пресуппозицій. У тексті встановлюється зв'язок між: а) даними, б) твердженням (до якого відноситься той або інший кваліфікатор) і в) відношеннями, що їх пов'язують, такими як: умова, імплікація, каузальність, порівняння, діагноз, поступка, цілеспрямованість, послідовність, корегування, контраст.

У даному напрямі терміни доказу і аргументації кардинально розрізняються. Концептуалізація феномену аргументації в структурі риторичної комунікації припускає розведення понять логічної аргументації як системи доказу, і неформальної аргументації як засобу переконання. На думку засновників неориторики Х.Перельмана і Л.Олбрехтс-Титеки, якщо чисто логічний доказ будується на суворо регламентованих правилах висновку, сферою аргументації є такі оцінки доказів, як правдоподібність, можливість та імовірність [48, 1]. Аргументація повин-

на спиратися саме на неформальну логіку, що на відміну від формальної демонстративної логіки цікавиться, передусім, тим, наскільки аргументи є сильними, доцільними і переконливими. Риторична стратегія характеризує аргументацію як процес переконання, і головну увагу приділяє ефективності комунікативно-риторичного впливу. Будь-яка аргументація має за мету "зближення свідомостей, а завдяки цьому припускає існування інтелектуального контакту" [48, 18]. Ефективна аргументація враховує свою аудиторію, оцінену максимально реалістично [48, 26]. Ефективність аргументації оцінюється як зближення у світорозумінні в результаті прийняття тези, що захищається: "Дієва аргументація – та, що призводить до зростання інтенсивності в сприйнятті чужої думки, що захищається, так щоб схилити слухачів до цільової дії ... або, принаймні, створити у них схильність до такої дії, що проявиться у зручний момент" [48, 59]. У цій концепції, за зауваженням В.З.Дем'янка, "загальна ефективність аргументації оцінюється ... виходячи з досягнутості задуму аргументатора" [9, 15]. Реальні випадки практики аргументування задають дослідникам критерії його ефективності. Згідно підходу Е.Крabbе [40], у дебатах головним є не істинність або хибність (у власне логічному сенсі) пропозицій, а згода або незгода учасників обговорення: а) з істинністю або хибністю відповідних суджень, або б) з засобом, що пропонуються ким-небудь з них для досягнення такої згоди.

Діалектичний підхід, представниками якого є Ф.Х. ван Емерен, Р.Гроотендорст, С.Джексон, С.Якобс, розглядає аргументацію як частину критичної дискусії між протаністом і антаністом з приводу певної точки зору, та прагне визначити, як повинні вестися суперечки для критичної перевірки висловлених думок. При цьому «аргументація є соціальною, інтелектуальною, вербальною діяльністю, що служить тому, щоб виправдати або спростувати думку, яка складається з набору тверджень і направлена на отримання схвалення від аудиторії» [30, 7; 10; 31]. Названі автори вводять ряд характеристик аргументації. Під екстерналізацією аргументації вони розуміють принципову орієнтацію на вербальну комунікацію. Під функціоналізацією аргументації розуміється аргументація як цілеспрямована діяльність, процес, а не продукт. Під соціалізацією аргументації розуміється її комунікативний та інтерактивний характер, коли мовець і слухач по чергово міняються місцями. Четвертою характеристикою даного підходу стає діалектифікація. Можна говорити про

про-аргументацію, або про контр-аргументацію. "У будь-якому випадку один з користувачів мови звертається до іншого користувача, що уявно займає позицію раціонального судді та реагує на аргументацію критично, в результаті чого відбувається критична дискусія" [30, 15]. А.Гюнтер виділяє наступні властивості аргументування: 1) найбільш природним є обговорення з партнером (партнерами), а не з самим собою; 2) аргументування безпосередньо пов'язане із вживанням мови; 3) аргументування пов'язане зі зміною пропозиціональних настанов знання або думки у сторін, що сперечаються (про думку говорять як про підтверджену або спростовану, а про знання – як про досягнуте у результаті аргументації); 4) аргументація протікає у відповідності з правилами; 5) "кооперативна" аргументація протиставляється "евристичній" (конкурентній) [35].

„Топіко-діалектичний” різновид даного підходу [38; 39; 50] займається встановленням зв'язків між задумом аргументації та її втіленням. Ю.Коппершмідт вказує, що загальна теорія аргументації, відмінна від дидактики і прагматики аргументації, не являє собою теорію досконалої, бездоганної промови, а скоріше є частиною теорії досягнення соціального взаєморозуміння; у центрі її – реконструкція умов успішності аргументації, що призводить до розуміння [39, 71]. Дана теорія встановлює стандарти взаєморозуміння в результаті мовного спілкування, при виконанні яких мимохідь досягаються цілі аргументування. Аргументування, як і вмовляння, належить до побічного засобу реалізації інтересів людини (на відміну від прямого – шляхом наказу, фізичного впливу) [39, 166], його застосування спирається на зацікавленість у проясненні шансів, умов і засобів розумного і ненасильницького соціального взаєморозуміння. Хоч би як не виглядали самі аргументи, аргументування є ознакою готовності вирішувати проблему без застосування сили [38, 159]. Отже, зростання уваги до аргументування необхідно супроводжує процеси демократизації соціуму.

Як ми бачимо, якщо для епістемічного підходу Ст.Тулміна характерно відволікання від особливостей конкретної аудиторії на користь абстрактних презумпцій раціональності, а для риторичного підходу Х.Перельмана аудиторія постає носієм деяких умов, з якими повинен рахуватися комунікатор, що претендує на її згоду, то діалектичний підхід враховує і попередню наявність у аудиторії своїх точок зору на розглядуване питання. Епістемічний підхід, який акцентує цінність «істинності» аргументації як логічної точності, ми можемо назвати орієнтованим на передумови аргументувального дискурсу, риторичний підхід, що акцентує цінність «згоди» аудиторії, – орієнтованим на продукт

аргументувального дискурсу, а діалектичний підхід, який акцентує цінність «діалогу точок зору – орієнтованим на процес аргументувального дискурсу аудиторії. Саме останній підхід, таким чином, має діло не просто з «аргументацією», але з «аргументуванням» як процесуальним явищем.

Досвід побудови моделей аргументації в рамках діалогових систем показує, що в процесі аргументування використовуються наступні види знань (вони повинні бути наявні і в аргументатора, і у реципієнта): знання змістовної області, знання того, як слід міркувати (і, навпаки, як міркувати нелогічно), знання того, як можна аргументувати [32, 293]. У рамках першого виду знань аргументатор досягає переструктурування думок реципієнта; другий вид являє собою компетентність у побудові силогізмів; "третій вид знань призводить нас до стратегій і тактик проведення аргументації, що у підсумку передвизначаються тим, чи хочемо ми чогонебудь досягти (окрім внутрішнього самозаспокоєння з приводу своєї думки), або ж ми і насправді зацікавлені у зміні чужої думки: адресата (якого нам хотілося би повернути на свою сторону), присутньої аудиторії (можливо, навіть із ризиком завоювати неприязнь адресата) – або й те, й інше" [9, 22]. Отже, ми можемо позначити три заявлені даними авторами сфери знань, необхідних для процесу аргументування, відповідно як «спеціальність», «логіка» і «риторика».

В.Ульмер-Еріх [52], а також В.З.Дем'янков [7, 117] чітко розмежовують дві сторони аргументування: процедурну (організація послідовності висловлювань у ланцюг аргументації) і логічну (встановлення того, чи є одне висловлювання доказом для іншого). В.Ульмер-Еріх до процедурної сторони відносить інституціонально передбачувані процедури та узвичаєні конвенції, переконання даного суспільства, а до логічного (тобто до змістової сторони аргументації) – загальнозначущі презумпції (закони) і одиничні презумпції (констатації фактів, стосовні до буденного досвіду).

В.Кляйн [37], що розглядає аргументацію тільки у плані процедури, визначає її як різновид складної мовної дії, спрямованої на вирішення певного завдання (а саме, на побудову ланцюга логічних переходів) за допомогою лише мовних засобів. До складу цієї дії входять висловлювання і зв'язування цих висловлювань у структуру.

Представник праксеологічного підходу Л.Апостель заявляє, що аргументувальна дія повинна бути віднесеною до компетенції загальної теорії діяльності, оскільки критерії для оцінки дискусій обираються ті ж самі,

що і для оцінки будь-яких дій. Прирівнюючи теорію аргументації до теорії ведення дискусії, Л.Апостель визначає дискусію як колективну дію (взаємодію, інтеракцію), яка зіштовхує підготовчі дії учасників і має на меті забезпечити можливість подальших їхніх дій: цим дискусія відрізняється від простого обміну репліками, який нічого не міняє ані у переконаннях, ані у подальшій взаємодії учасників. При цьому дискусії являють собою події, що реально відбуваються у реальному просторі і часі; як нормативні, так і описові дослідження дискусій можуть спиратися на зовнішні властивості висловлювань (з точки зору зміни реплік, структури пропозицій) та на внутрішні їхні властивості (взаємодія намірів і думок, що складають «рухові сили» аргументування), важливим є і співвіднесення обох сторін розгляду [23].

Л.Апостель протиставляє глобальний та локальний розгляд дискусії. До глобальних ролей у дискусії ним віднесені:

- *пропонент* – учасник, що створює конкретну зміну на конкретному кроці обговорення у природній або у «вербальній» дійсності з метою підготовки майбутньої дії; йому належить ініціатива в обговоренні;
- *опонент* – учасник, що намагається усунути пропозицію, «висунуту на обговорення» пропонентом; ця спроба має метою підготувати передумови для майбутніх спільних дій; прагне нейтралізувати таку ініціативу.

Локальними ролями, за Л.Апостелем, є:

- *захист* – дія, спрямована на консолідацію позицій, шляхом або додання нового матеріалу в підтримку думки ініціатора (локальний пропонент), або «контратаки» (локальний опонент).
- *атака* – дія, спрямована на усунення певної позиції в «ходах» партнера (створювана «локальним опонентом»).

Властивості дискусії у рамках концепції Л.Апостеля є такими: 1) наявно більше однієї сторони (що сперечається); 2) наявна принаймні одна теза; 3) підсумок дискусії може бути оцінений у термінах «програшу» та «виграшу»; 4) аналіз дискусій повинен проводитися з точки зору прав і обов'язків учасників; 5) те, з чого ці права і обов'язки складаються, визначається на основі попередніх висловлювань; 6) «ходи» спору повинні бути релевантними відносно конкретної діалогічної ситуації; 7) ролі учасників не завжди рівноправні, вони можуть бути асиметричними, а тому розрізнення правил для опонента і правил для пропонента є надто умовним; 8) поняття «дозволеного ходу» повинно бути конструктивно визначеним у конкретному обговоренні – інакше виключена сама можливість дискусії; 9) логічні оператори визначаються у тер-

мінах атак і захисту; 10) те, як довго дискусія повинна (або може) продовжуватися і на якому етапі вона повинна бути припинена, визначається не тільки логічними властивостями висловлювань, що вживаються, але й процедурними характеристиками [23].

Теоретики аргументації розробили певні правила проведення дискусій. Наприклад, "вимагається, щоб опоненти 1) встановили, які пропозиції вони приймають спільно без аргументації, 2) якою процедурою вони будуть спільно визнавати правильність аргументів" [16].

Багатьма дослідниками визнається варіативність нормативності аргументувального дискурсу. П.Шародо, наприклад, виділив три стиля, або «ордера», аргументування, що перераховуються у порядку зростання експліцитності вимоги до адресата взяти участь у ході думок: 1) аргументація-міркування, яка скоріше перераховує міркування у порядку зростання значущості, ніж що змушує їх прийняти; 2) аргументація-компонування, яка вибудовує цілу мережу причинно-наслідкових зв'язків, що втілюються у відповідності з планом, прямолінійно або з корегуванням; 3) аргументація-дія – наві'язування адресату певної послідовності дій типу спостереження (коли говорять: «Ну от подивіться...»), зіставлення («Порівняйте...»), заглиблення у тему, узагальнення, критики [9].

Автор концепції "формальної прагматики" Ю.Хабермас вважає аргументацію рефлексивним видом комунікації. Роблячи основний акцент на оцінку впровадження у свідомість адресата (реципієнта) тих або інших переконань, раніше йому не властивих (або навіть протилежних його переконанням), Ю.Хабермас виділяє наступні *форми аргументації* – в залежності від комунікативної мети і критеріїв оцінки: 1) *теоретичний дискурс*, який стосується когнітивно-інструментальних висловлювань і має метою встановити істинність суджень, спрямований на дієвість телеологічно осмислюваних дій, 2) *практичний дискурс*, який тематизує нормативну правильність, висловлювання у ньому мають морально-практичний характер, а мета його – доказ правильності норм дії; 3) *естетична критика*, з її оціночними висловлюваннями, у центрі уваги яких – доречність стандартів цінностей; 4) *терапевтична критика*, яка користується експресивними висловлюваннями і прагне встановити правдоподібність виразних засобів; 5) *пояснювальний дискурс*, націлений на зрозумілість і правильну оформленість символічних конструктів [36, 45].

За Е.М.Бартом, «нормалізоване критичне обговорення» передбачає чотири фази, переходу між якими регулюється правилами. Фази наступні:

1. Виявлення розбіжностей (пропонент «володіє» деякою тезою, а опонент – деякою кількістю презумпцій, зумовлених угодами конкретного соціуму з конкретних питань, що мають відношення до проблеми, обговорюваної у дискусії).
2. Виявлення проміжної тези на основі презумпцій на основі презумпцій через пояснення формулювань шляхом експліцитного відсіювання сторонніх інтерпретацій.
3. Набір презумпцій збагачується за рахунок «уточнених» формулювань для вхідних презумпцій і для проміжної тези.
4. Встановлення істинності або хибності атомарних висловлювань, яке вже не має прямого відношення до власне мовленнєвої взаємодії [26, 162-167].

У спільній концепції П.Лоренцена і К.Лоренца ідея регулюючих правил знаходить розвиток [44; 45]. Так, в роботі К.Лоренца [45] основна ідея така: щоб конкретні мовні вирази розглядалися як судження (пропозиції), необхідно вказати ті конкретні правила, що визначають хід аргументації кінцевої довжини, що закінчується (однозначно) виграшем або програшем – або для пропонента, або для опонента цього судження. Вся безліч можливих правил ділиться на дві групи: а) структурні правила, формулювання і придатність яких не залежить від вхідного судження (що аргументується); б) спеціальні правила аргументування, прямо пов'язані зі змістом конкретної пропозиції.

Зв'язок між впровадженням переконань у свідомість реципієнта і мовленнєвими прийомами впливу при аргументації у рамках теорії мовленнєвих актів, розробленої Дж. Остіном і Дж. Серлем [15; 24; 49], моделюється за допомогою понять іллокутивного акту та іллокутивної сили висловлювання. В даній теорії Дж.Остін розрізняє локутивні, іллокутивні та перлокутивні акти. Локуції являють собою акти говоріння (вони мають значення і референцію), іллокуції – акти, що вчиняються при говорінні (і володіють певною мовленнєводіючою силою), перлокуції – акти, що вчиняються шляхом говоріння [24]. З будь-яким висловлюванням можуть бути співвіднесені смисл та іллокутивна сила; згідно Т.Коену (а також С.Левіну), смисл висловлювання реалізується як локуція, а його іллокутивна сила – як іллокуція; перлокуції ж поділяються на прямі (похідні з локуції) і асоційовані (відповідні до того ж і іллокуціям) [29; 13, 347-348]. К.Морік визначає аргументування як складний іллокутивний акт, що реалізується за допомогою послідовності більш простих актів –

твердження, обґрунтувань та резюмування, причому два останніх, у свою чергу, зводяться до вигляду використання спростовуваних у мовленні констатацій [47, 227]. Обґрунтування як іллокутивний акт, що припускає інший акт констатації, буде у тій мірі вдалим, у якій аргументатору вдасться зломити внутрішній опір реципієнта. Хоча, опір може бути відсутній внаслідок довірливості реципієнта, через байдужість адресата до долі констатації, або під впливом авторитету, того, хто говорить. Про вдале (таке, яке відбулося) аргументування К.Морік пропонує говорити, коли іллокутивний акт став перлокуцією, тобто коли адресат переконаний [47, 227].

Ф.Х.Еемерен і Р.Гроотендорст також пов'язують теорію аргументації з теорією мовленнєвих актів, оскільки спілкування їм бачиться як обмін мовленнєвими актами різного ступеня складності і аргументація вважається складним мовним актом. Аргументування для них – це спроба переконати адресата у прийнятності або у неприйнятності деякої точки зору, висловленої конкретними судженнями, причому переконання являє собою перлокутивний акт (як і у К.Морік). Інакше кажучи, при аргументуванні повинно враховуватися те, що адресат вже володіє певною точкою зору з даного питання. Вирішення спору в їхньому викладі проходить чотири стадії:

1. Стадія конфронтації, де висувається і піддається сумніву певна точка зору.
2. Стадія відкриття дискусії, де сторони домовляються про правила дискусії і захищають / критикують точку зору.
3. Стадія аргументації, що являє собою реальну дискусію, коли вимагається подальша аргументація для розв'язання сумнівів.
4. Заключна стадія, де встановлюється те, як розв'язаний спір [10, 36-37].

Відмінність між термінами «аргументація» і «аргументування» з точки зору гуманістичних тенденцій розвитку сучасної психологічної науки являє собою окремий випадок диференціації понять «дія» та «діяння». В останньому терміні підкреслено суб'єктне начало

(С.Л.Рубинштейна, К.А.Абульханової-Славської, І.П.Манюхи, В.А.Татенка, О.А.Бреу-сенка-Кузнецова). Аргументація є статичною як структура, взята у абстрагуванні від суб'єктної активності. Аргументування – процесуально, воно підкреслює суб'єктну залученість у комунікацію.

Аргументування являє собою одну з багатьох можливостей мовного впливу на свідомість людини [6]. Розглядаючи аргументування у контексті психології конфліктної

комунікації, відзначимо, що воно співвідноситься передусім із такою тактикою поведінки у конфлікті, як раціональне переконання. Дана тактика належить до класів раціональних і м'яких [14, 35-36]; її шляхом можуть реалізуватися як конкурентна, так і кооперативна стратегії поведінки у конфлікті. Ефективність раціонального переконання як тактики залежить від її доречності у контексті обраної мети, стратегії, ситуації. Разом із тим, у реальності конфліктної поведінки раціональні тактики (які впливають на інтелектуальну сферу психіки) часто включають елементи ірраціональних (звернутих до волі, емоцій), тому виокремити в чистому вигляді переконувальний ефект аргументування буває досить складно. Досягнення поставленої мети шляхом переконання співрозмовника вимагає знання основних риторичних прийомів, а також володіння мовленнєвими тактиками переконання та спонування [3, 15].

Риторика – наукова дисципліна, орієнтована на практику мовленнєвої комунікації, тому аргументування, розглянуте у риторичному плані, може бути оцінене у категоріях ефективності.

Аналіз наведеної вище літератури дозволяє нам виділити наступні критерії ефективності аргументування: 1) логічність побудови системи аргументів (оскільки при відсутності логічного зв'язку положень взагалі не можна говорити про аргументацію, а тільки про сугестію); 2) досягнення задуму аргументатора; 3) доречність – сумісність із ситуацією, а точніше, – із структурою ситуації в аспекті динамічних процесів, вкладених в саму схему впливу як такого; (сюди включено і соціально зумовлене відношення адресата до дій аргументатора); 4) міра лабільності адресата: його опір тим або іншим типам аргументів, або неопір (що включає активну підтримку або, принаймні, терпимість до намірів і /або інтересів співрозмовника); 5) переконання адресата (міра згоди / не згоди з точкою зору, що пропонується аргументатором).

Результати розгляду нами риторичного аспекту усного аргументування, його сторін, компонентів і критеріїв ефективності подано нами на рис. 1.

| | | |
|--|---|---|
| Усне аргументування (у риторичному аспекті) | | |
| Процедурна сторона (торкається соціальної ситуації, конвенцій) | | Логічна сторона (доказ як такий) |
| Компоненти процедурної сторони | | |
| Ролі: <ul style="list-style-type: none">• Глобальні (пропонент, опонент),• Локальні (захист, атака). | Правила: <ul style="list-style-type: none">• Структурні,• Спеціальні | Стилі: <ul style="list-style-type: none">• Міркування,• Компоновка,• Дія. |
| Комунікативні цілі: <ul style="list-style-type: none">• Теоретична,• Практична,• Естетична,• Терапевтична,• Пояснювальна | Фази обговорення: <ul style="list-style-type: none">• Відкриття розбіжностей,• Виявлення проміжної тези,• Уточнення формулювання,• Встановлення істинності | |

| |
|---|
| Критерії ефективності усного аргументування: <ul style="list-style-type: none">• Логічність,• Досягнення задуму аргументатора,• Доречність,• Міра лабільності адресата,• Переконання адресата |
|---|

Рис. 1. Сторони, компоненти і критерії ефективності усного аргументування в риторичному аспекті

Говорячи про доречність риторичних засобів, що обираються аргументатором, ми впритул підходимо до аспекту етикетизації, оскільки доречність може розглядатися як по відношенню до специфічних особливостей мети, очікувань і можливостей розуміння конкретної аудиторії, так і по відношенню до особливостей більш широкої соціальної спільноти, до якої ау-

диторія належить. До питань етикету англо-мовного наукового дискурсу ми звернемося нижче. Зараз же відзначимо важливість стилістики інтонування протиріч, що виникають між диспутантами. Так, «академічному стилю більш властиво берегти людське самолюбство ... Прямо протилежна цій стилістиці словесна дуель, приводом для якої,

на щастя, частіше бувають побутові, ніж наукові питання» [9, 18-19]. Тоді, за Дж.Мак-Дауелом [46, 210], особливо активізується процес оцінки особистості і оточення супротивника, а вибір мовних засобів характеристики особистості стає найбільш актуальним і вирішує завершення спору.

Аспект етикетизації усного аргументування англійською мовою. Розгляд риторичного аспекту аргументування дозволив конкретизувати це явище стосовно комунікативної діяльності аргументатора, спрямованої на переконання певної аудиторії – але без врахування соціокультурних особливостей конкретної мовної спільноти. Для аргументатора, який належить до тієї ж мовної спільноти, що і аудиторія, докладний розгляд і врахування даних особливостей був би надлишковим. Однак, оскільки в нашій роботі поставлені завдання, пов'язані з навчанням аргументування іноземною мовою (зокрема, англійською), стає необхідним розгляд тих норм і правил говоріння, які прийняті в англомовній спільноті.

О.Б.Тарнопольський і С.П.Кожушко, говорячи про переважну роль комунікативної правильності мовлення над граматичною, відмічають: «Дуже важливим стало розуміння того факту, що навчання мовним нормам спілкування далеко не достатньо. Набагато суттєвішим є те, щоб ті, хто навчаються, оволоділи соціокультурними нормами, яким лінгвістичні норми підпорядковані» [19, 25]. Наша робота фокусується на навчанні усного аргументування англійською мовою в ситуаціях наукового та навколонукового спілкування, тому нам важливо орієнтуватися на соціокультурні норми, які діють в англомовній науковій спільноті.

О.М.Ільченко зазначає про англо-американську наукову дискурсивну спільноту як динамічний соціориторичний феномен, «який утворюється відповідно до єдиних дискурсивних принципів та очікувань, має спільні цілі та механізми комунікації, а також власний етикет» [11, 3]. Етикет як такий – глобальне соціокультурне явище, що має вербальні та невербальні складові. Мовленнєвий етикет – це мікросистема національно-специфічних вербальних одиниць, вживані відповідно до правил поведінки певного суспільства. За О.М.Ільченко, етикет реалізується через етикетизацію. У тлумаченні Г.Г.Почепцова, етикетизація – це «увага до іншого» [17, 99]. О.М.Ільченко розглядає етикетизацію через принцип мовленнєвої ввічливості, який полягає: 1) у турботі про адресата (полегшенні декодування інформації); 2) у модуляції категоричності та некатегоричності номінацій з тяжінням до некатегоричності (з метою переконання адресата в істинності інформації) [11, 71].

Ввічливість може бути розглянута як результат домовленості учасників спілкування з

метою ухилення від конфлікту в соціокомунікативній вербальній інтеракції. Також ввічливість постає як складова мовленнєвих актів, яка зумовлюється певними шкалами цінностей комунікантів.

В англомовній культурі, наприклад, Є.Гоффманом поняття «ввічливість» трактується через збереження позитивного «обличчя» – самоповаги особистості як носія культурно зумовленого суспільного іміджу. П.Браун та С.Левінсон розширили поняття «обличчя» на сферу свободи дій; у їх теорії ввічливості йдеться не тільки про «позитивне обличчя» як позначення суспільного іміджу та бажання отримати схвалення своїх дій, але й про «негативне обличчя» людини, яке стосується прагнення не зазнати перешкод у своїх діях [28, 61]. Відповідно до даних видів «обличчя» можна визначити «позитивну» (пов'язану з виявом солідарності) та «негативну» ввічливість (яка стосується надання максимальної свободи дій) [28, 61]. О.М.Ільченко наголошує на тому, що «негативна» ввічливість є рисою, особливо притаманною саме англомовному суспільству [11, 80].

Згідно з Дж.Лічу, принцип ввічливості включає шість симетричних постулатів: 1) постулат такту (завдавай мінімум незручностей і виявляй максимум зручностей іншому), 2) постулат великодушності (виявляй мінімум зручностей собі і максимум зручностей іншому), 3) постулат схвалення (зводи до мінімуму негативну оцінку інших, прагни до максимально позитивної оцінки інших), 4) постулат скромності (мінімально хвали себе, максимально осуджуй себе), 5) постулат згоди (зводи до мінімуму розходження між собою та іншим, прагни до максимальної згоди між собою та іншими), 6) постулат симпатії (зводи до мінімуму антипатію між собою та іншим, прагни до максимальної симпатії між собою та іншим) [43, 132]. Р.Лакофф доповнює перелік Дж.Ліча принципами раціональності (виходи з того, що в спілкуванні беруть участь розумні люди) і добра (виходи з того, що учасники не прагнуть завдати одне одному шкоди) [42]. Теорія П.Грайса базується на принципі співробітництва (кооперації), яка, на його думку, діє у звичайній розмові через дотримання норм, що визначаються чотирма постулатами мовленнєвої поведінки (максимами комунікації). Це постулати 1) кількості (намагайся зробити свій комунікативний вклад якомога більше інформативним, але не більше, ніж вимагається); 2) якості (намагайся зробити свій комунікативний вклад істинним); 3) релевантності (не відволікайся від теми); 4) способу дії (намагайся зробити

свій комунікативний вклад яким, уникай двозначності) [34]. В англомовному науковому дискурсі спостерігається дотримання зазначених вище постулатів. При цьому принцип ввічливості є характерною рисою даного типу дискурсу і реалізується через низку спеціальних мовних засобів зменшення категоричності висловлювання [11, 82].

Слід відзначити, що зближення понять мовленнєвої ввічливості і мовленнєвого етикету поділяється не всіма авторами. Так, в розумінні автора теорії непрямої комунікації В.В.Дементьєва (який спирається на положення В.С.Храковського і А.П.Володіна [21]) не слід нехтувати принциповою відмінністю між ввічливістю (як ставленням вільним, факультативним у своєму вираженні—невираженні) та етикетом (норми якого не дають людині ніякої свободи вибору і ставлять вживання того або іншого знаку в жорстку залежність від релевантних соціальних відносин. «Ми, — пише В.В.Дементьєв, — ...розмежовуємо ввічливість як явище побічно-мовне, яке являє собою факультативну «прикрасу» мовлення, та етикет як явище обов'язкове (часто мовне), при порушенні якого не може нормально здійснюватися комунікація. З цього, між іншим, слідує, що етикетні смисли завжди висловлені саме так, у такій формі, яка вимагається, тобто прямо. ... Будучи включеними в конкретну ситуацію спілкування, знаки мовленнєвого і немовленнєвого етикету в її межах точно і однозначно транслиують смисли» [4, 221-222]. Згідно цього автора, «загальні правила співвідношення прямої і непрямої комунікації особливим чином виявляються у випадку функціонування систем етикету: будь-яка можлива непряма комунікація (в тому числі ввічливі непрямі висловлювання) не виходить за межі факультативних смислів, які є додатковими по відношенню до основних етикетних смислів, і завжди виражені прямо. Формули мовленнєвого етикету, які увійшли в мову, утворюють одну з численних семіотичних, обмежених підсистем всередині необмеженої, переважно семантичної системи — природної людської мови» [4, 224].

Розведення понять ввічливості і етикету має для нашого дослідження важливий наслідок, що лежить в площині основних завдань даної статті. Варіативність і свобода вибору, передбачувані ввічливою мовленнєвою комунікацією, з нашої точки зору, реалізуються в функціонуванні механізмів оперування. Етикет, проте для індивідуальної креативності, для свідомого оперування простору не дає; будь-яка новація (що лежить поза відомим заздалегідь допущенням) неминуче тягне порушення етикету. Жорсткість норм етикету, важливість їхнього автоматичного відтворення (на рівні мовленнєвих навичок) зумовлює віднесення етикетної

мовленнєвої комунікації до сфери функціонування механізмів оформлення.

Зазначимо, що у сучасних вітчизняних тлумаченнях поняття «культури мовлення» передбачається володіння механізмами оформлення (в якості необхідної умови), але основний акцент припадає на механізми оперування. Культура мовлення, як помічають О.Я.Гойхман і Т.М.Надеїна, включає в себе і знання норм мови, і уміння "виконати" свою промову в приємній для співрозмовника манері, продемонструвати свої позитивні якості [3, 16]. Культура мовлення, таким чином, у даному прикладному тлумаченні грає важливу роль скоріше в позитивній самопрезентації людини, ніж в забезпеченні самої можливості мовленнєвої комунікації. Критерії культури мовлення зазначені авторами виділяють наступні: 1) правильність — це дотримання мовних норм (вимовних, граматичних, стилістичних); 2) комунікативна доцільність (вимога, щоб мовні форми відповідали умовам і меті спілкування, недостатньо говорити правильно, потрібне ще мати уявлення про стилістичні градації слів і виразів, щоб уміти вживати їх у відповідних комунікативних ситуаціях); 3) точність висловлювань — тут виділяються два аспекти: точність у відображенні дійсності і точність вираження думки в слові; 4) логічність висловлення; 5) ясність і доступність викладення — припускає зрозумілість мовлення для його адресата, вона досягається шляхом точного і однозначного вживання термінів, словосполучень, граматичних конструкцій; 6) доступність (або дохідливість) викладення — це спроможність даної форми мовлення бути зрозумілою адресату, зацікавити його; 7) чистота мовлення (чистим називається мовлення, в якому немає чужих літературній мові елементів); 8) виразність мовлення — це особливості мовлення, що підтримують увагу та інтерес у слухачів. Виразність буває інформаційною (коли слухачів зацікавлює повідомлювана інформація) і емоційна (коли слухачів зацікавлює засіб викладення, манера виконання); 9) різноманітність засобів вираження (використання великого обсягу лексичного запасу, велика кількість синонімів); 10) естетичність — виявляється у несприйнятті літературною мовою образливих щодо честі і гідності людини засобів вираження; для досягнення естетичності використовуються евфемізми; 11) доречність — передбачає такий підбір і організацію засобів мови, який робить мовлення відповідним меті та умовам спілкування.

При цьому перший аспект пов'язаний із істинністю мовленнєвого висловлювання (правда або брехня); у другому аспекті мо-

жливі наступні недоліки: відсутність конкретності, сплутування близьких за звучанням, але різних за значенням слів; Висловлювання повинне відображувати логіку дійсності, логіку думки і характеризуватися логікою мовного вираження. Логічність думки (або змісту висловлювання) означає вірність відображення фактів дійсності і їхніх зв'язків (причина-наслідок, схожість-відмінність), обґрунтованість гіпотези, що висувається, наявність аргументів за і проти, зведення аргументів до висновку, що доводить або спростовує гіпотезу. Дохідливість припускає ясність, але не всі викладене ясно буває доступно для розуміння кожної людини. Доречність тих або інших мовних засобів залежить від контексту, психологічних характеристик особистості співрозмовника [3, 36-38].

Як ми бачимо з наведеного вище переліку критеріїв, мовленнєва культура в даній, орієнтованій на російські реалії, версії, дає комунікатору простір для свідомого оперування мовними засобами для досягнення різноманітних комунікативних цілей (так виявляється домінування аспекту ввічливості). В англійській же мовленнєвій культурі більш висвітленим є аспект етикету, що регламентує мовленнєву поведінку.

Проведене Т.В.Ларіною зіставлення російської і англійської ввічливої, етикетної поведінки дозволило даній дослідниці зробити висновок про «більшу активність» англійської етикетної поведінки. В англійській мовній культурі є обов'язковою (імперативною) демонстрація поваги і уваги до оточення, а також експлікація загальної оптимістичної емоційної тональності, тоді як у російській мовній культурі вони є не більш ніж бажаними, факультативними [12, 27-29].

Антропологічні причини докладно розробленої системи етикетних норм в англомовній спільноті знаходить К.Фокс: в основі всіх комунікативних стереотипів і поведінкових мотивів англійців лежить «соціальний дискомфорт» (social dis-ease): потреба вступити у міжособистісний контакт зустрічається зі страхом порушення автономії особистості (privacy) [33]. На думку А.Вежбицької, самі максими англомовних лінгвістів Дж.Ліча, П.Грайса, Дж.Серля, П.Брауна і С.Левінсона, які зосередили свою увагу не на універсалах використання мови, мають сильний етноцентричний (англоцентричний) нахил [2]. Таким чином, ті постулати, що були розроблені представниками англомовної науки в якості універсальних, у контексті нашого дослідження можуть бути цікаві та використовуватися саме як ключові для розуміння вимог мовного етикету англомовної наукової спільноти.

Виявлені нами дві тенденції у літературі – приведення категорій ввічливості та етикету до єдності, пояснення одного черепинного (О.М.Ільченко) і розведення їх як протилежних

полюсів (В.В.Дементьєв), розглядаються нами як цілком сумісні і взаємодоповнюючі. Говорячи про обов'язковість категорії ввічливості в англомовному науковому дискурсі, О.М.Ільченко, завдяки цьому, надає ввічливості статус етикету (у розумінні В.В.Дементьєва). Ввічливість при цьому не тільки постає як необхідна категорія, але і вимагає комплексного вираження у мовленні: «У науковій прозі ввічливість набуває специфічного вираження, це явище – комплексне, структурно складне, часто воно виходить за межі лише одного висловлювання та може стосуватися послідовності мовленнєвих актів» [11, 81].

Говорячи про етикетизацію як реалізацію мовного етикету, О.М.Ільченко наводить конкретні її стратегії і тактики: «Стратегія зменшення впливу на адресата реалізується у тактиках етикетного зменшення категоричності, мітігації, непрямого етикетного прохання про дозвіл адресата на дію, скромності, обережного прогнозування, імплікації альтернативності, створення «ефекту об'єктивності» та дипломатичного ефекту. Стратегія вуалювання негативної думки досягається через тактики створення ефекту «деперсоналізованої об'єктивності», уникнення прямого заперечення, поступового зменшення впевненості в істинності висловлювання, пом'якшення негативної оцінки, застереження, скромності, обмеження предмету та висновків дослідження. Стратегія вияву солідарності з адресатом реалізується у тактиках залучення читача до співпраці, формування спільної думки, компліментів адресату, а також через етикетне звертання-наказ, імплікацію спільності поглядів, висловлення непрямої згоди з читачем. Стратегія привертання уваги адресата досягається через реалізацію тактик структурування дискурсу, зацікавлення адресата, уточнення, наведення додаткової інформації, скромності» [11, 250-251]. Вищенаведені стратегії та тактики знаходять втілення у мовних засобах хеджінгу – комунікативної макростратегії зменшення категоричності висловлювання [11, 100].

Розглянувши соціолінгвістичні передумови навчання усного аргументування англійською мовою (риторичний аспект і аспект етикетизації), ми прийшли до висновку про те, що реалізація в ситуаціях англомовного наукового спілкування аргументувального дискурсу має свою специфіку, пов'язану з протилежними вимогами логіки, риторики і етикету. Логічна сторона аргументування задає свої норми категоричності суджень, що можуть вступати у протиріччя з етикетними нормами, які регламентують категори-

чність висловлювання. Орієнтація риторики на переконання аудиторії, схвалення її до точки зору аргументатора також не завжди може бути гармонійно вписаною в етикетні норми англо-мовного наукового дискурсу, що вимагають пониження вираження впевненості у власному висловлюванні.

Компетенція в усному аргументуванні англійською мовою припускає готовність до побудови дискурсу, в якому сполучались би логічна докладність, риторична ефективність і відповідність нормам мовленнєвого етикету – але не як рівноправні сторони. Якщо риторичний аспект мови аргументування припускає свободу усвідомленого вибору аргументатором мовних засобів, то аспект етикетизації такої свободи не дає. Студенту, який навчається аргументування англійською мовою, мало дати знання про англо-мовний науковий етикет. Йому потрібно володіти на рівні автоматизму мовними засобами, що забезпечують ефективність комунікації у рамках мовленнєвих етикетних норм. І тільки за умови, що дотримання етикетних норм буде доведено до автоматизму (і не вимагати спеціального свідомого контролю), аргументатор буде здатен побудувати індивідуальні стратегії аргументування без ризику порушення самого процесу комунікації.

Таким чином, при навчанні не носія англійської мови (у нашому дослідженні – магістра немовних спеціальностей) аргументуванню у

ситуаціях усного наукового спілкування, в якості фундаменту необхідно сформувати навички етикетизації, і вже на базі сформованих навичок сприяти розвитку креативних риторичних вмінь.

Висловлюючись у термінах мовленнєвих механізмів, відзначимо, що у запропонованій нами методиці навчання усному аргументуванню англійською мовою ми в першу чергу вирішуємо завдання формування механізмів оформлення, що відповідають у своїй реалізації вимогам етикету англо-мовного наукового дискурсу. Основною суттю цих механізмів виступає автоматизоване зменшення категоричності висловлювання завдяки застосуванню мовних засобів хеджінгу.

Специфічними особливостями усного аргументування, які є визначальними для ефективності реалізації механізмів оперування, нами визнані риторичні: орієнтація на логічність, раціональність аргументації, врахування особливостей аудиторії, орієнтація на діалогічний характер мовлення.

Завдання формування механізмів оперування – усвідомлених і гнучких у виконанні, доцільно вирішувати шляхом системи вправ, яка включає в себе рольові ігри, проблемні ситуації та інші прийоми, що заохочують індивідуальну мовленнєву креативність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – С.136-137.
2. Вежбицкая А. Культурная обусловленность категорий «прямота» и «непрямота» // Прямая и непрямая коммуникация. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2003. – С.136-152.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация: Учебник / Под ред. проф. О.Я.Гойхмана. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 272 с.
4. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. – М.: Гнозис, 2006. – 376 с.
5. Демьянков В.З. Аргументирующий дискурс в общении: (По материалам зарубежной лингвистики) // Речевое общение: Проблемы и перспективы. – М.: ИНИОН, 1983. – С.114-131.
6. Демьянков В.З. Коммуникативное воздействие на структуру сознания // Роль языка в структурировании сознания. – М.: Ин-т философии АН СССР, 1984. – Ч.1. – С.138-161.
7. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения: (Интерпретирующий подход к аргументации) // Изв. АН СССР. Сер. лит. и языка, 1982. – Т.41. – № 4. – С.327-337.
8. Демьянков В.З. Политический дискурс как предмет политологической филологии // Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. – М.: ИНИОН РАН, 2002. – № 3. – С.32-43.
9. Демьянков В.З. Эффективность аргументации как речевого воздействия // Проблемы эффективности речевой коммуникации. М.: ИНИОН АН СССР, 1989. – С.13-40.
10. Еемеерен Ф.Х. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки: Пер. с англ. – СПб.: Васильевский остров, 1992. – 207 с.
11. Ильченко О.М. Етикет англо-мовного наукового дискурсу: Монографія. – К.: Політехніка, 2003. – 288 с.
12. Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. – М.: Изд. РУДН, 2003. – 314 с.

13. Левин С. Прагматическое отклонение высказывания // Теория метафоры: Сборник.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – С. 342-357.
14. Ложкин Г.В. Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.
15. Остин Дж. Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике: Вып. XVII. – 1986. – С. 22-129.
16. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз для профессионалов. – М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2005. – 638 с.
17. Почепцов Г.Г. Семантический анализ этикетизации общения // Семантика и представление знаний. Труды по искусственному интеллекту. – Вып. 2. – Тарту, 1980. – С. 98-108.
18. Тарнопольський О.Б. Методика навчання іншомовної мовленнєвої діяльності у вищому мовному закладі освіти: Навч. посіб. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2005. – 248 с.
19. Тарнопольський О.Б., Кожушко С.П. Методика обучения английскому языку для делового общения: Уч. пособие. – К.: Ленвит, 2004. – 192 с.
20. Тулмин Ст. Человеческое понимание: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984. – 327 с.
21. Храковский В.С., Володин А.П. Семантика и типология императива: Русский императив. – М: УРСС, 2001. – 270 с.
22. Alston W.P. Philosophy of language. – Englewood-Cliffs (N.J.): Prentice-Hall, 1964. – 113 p.
23. Apostel L. Towards a general theory of argumentation // E. Barth, J. Martens eds. Argumentation: Approaches to the theory formation: Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978. – A.: Benjamins, 1982. – P. 93-122.
24. Austin J. How to do things with words. – Oxford: Oxford University Press, 1962. – 166 p.
25. Badaloni N. Politica, persuasione, decisione // Linguaggio, persuasione, verità. – Padova: Cedam (Milani), 1984. – P. 3-18.
26. Barth E.M. A normative-pragmatic foundation of the rules of some systems of formula-3 dialectics // E. Barth, J. Martens eds. Argumentation: Approaches to the theory formation: Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978. – A.: Benjamins, 1982. – P. 159-170.
27. Barth E.M., Martens J. Preface // E. Barth, J. Martens eds. Argumentation: Approaches to the theory formation: Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978. – A.: Benjamins, 1982. – pp. VII-XI.
28. Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
29. Cohen T. Figurative Speech and Figurative Acts // The Journal of Philosophy. – 1975. – № 72. – P. 669-684.
30. Eemeren F. H. van, Grootendorst R., Kruiger T. Handbook of argumentation theory. – Dordrecht: Foris, 1987. – 333 p.
31. Eemeren F. H. van, Grootendorst R., Jackson S., Jackobs S. Argumentation // Discourse studies: multidisciplinary study. – Vol. 1. – L.: Sage. – 1997. – P. 208-229.
32. Flowers M., McGuire R., Birnbaum L. Adversary arguments and the logic of personal attacks // W.G. Lehnert, M.H. Ringle eds. Strategies for natural language processing. – Hillsdale (N.J.); L.: Erlbaum, 1982. – P. 275-294.
33. Fox K. Watching the English: The Hidden Rules of English Behaviour. – L.: Hodder & Stoughton, 2005. – 424 p.
34. Grice P. Studies in the ways of words. – London: Harvard University Press, 1991. – 394 p.
35. Günther A. A set of concepts for the study of dialogic argumentation // E. Barth, J. Martens eds. Argumentation: Approaches to the theory formation: Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978. – A.: Benjamins, 1982. – P. 175-190.
36. Habermas J. Wahrheitstheorie // H. Fahrenbach ed. Wirklichkeit und Reflexion: Walter Schulz zum 60. Geburtstag. – Pfullingen: Neske, 1974. – P. 211-265.
37. Klein W. Logik der Argumentation // P. Schröder, H. Steger eds. Dialogforschung. – Düsseldorf: Schwann, 1981. – P. 226-264.
38. Kopperschmidt J. 1985 An analysis of argumentation // T.A.v. Dijk ed. Handbook of discourse analysis: Vol.2. Dimensions of discourse. – L. etc.: Acad. Press, 1985. – P. 159-168.
39. Kopperschmidt J. Rhetorica: Aufsätze zur Theorie, Geschichte und Praxis der Rhetorik. – Hildesheim etc.: Olms, 1985. – 229 p.
40. Krabbe E.C.W. Theory of argumentation and the dialectal garb of formal logic // E. Barth, J. Martens eds. Argumentation: Approaches to the theory formation: Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978. – A.: Benjamins, 1982. – P.123-132.

41. *Kummer W.* Aspects of a theory of argumentation // E. Gülich, W. Raible eds. Textsorten: Differenzierungskriterien aus linguistischer Sicht. – F.M., 1972. – P. 25-58.
42. *Lakoff R.* The limits of politeness: therapeutic and courtroom discourse // *Multilingua*. – 1989. – № 8. – P. 101-129.
43. *Leech G.* Principles of pragmatics. – L.: Longman, 1983. – 250 p.
44. *Lorenz K.* Zur pragmatischen Fundierung semantischer Strukturen am Beispiel der Dialoglogik // P. Schröder, H. Steger eds. Dialogforschung. – Düsseldorf: Schwann, 1981. – P. 128-134.
45. *Lorenz K.* On the criteria for the choice of the rules of dialogue logic // E. Barth, J. Martens eds. Argumentation: Approaches to the theory formation: Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978. – A.: Benjamins, 1982. – P. 145-157.
46. *McDowell J.H.* Verbal dueling // T.A.v. Dijk ed. Handbook of discourse analysis: Vol.2. Dimensions of discourse. – L. etc.: Acad. Press, 1985. – P. 203-212.
47. *Morik K.* Überzeugungssysteme der Künstlichen Intelligenz: Validierung vor dem Hintergrund linguistischer Theorien über implizite Äusserungen. – Tübingen: Niemeyer, 1982. – 269 p.
48. *Perelman C., Olbrechts-Tyteca L.* The new rhetoric : a treatise on argumentation / (by) Ch. Perelman and L. Olbrechts-Tyteca. – Notre Dame : University of Notre Dame Press , 1969. – 566 p.
49. *Searle J.* Speech acts. – Cambrige: Cambrige University Press, 1969. – 203 p.
50. *Quasthoff U.M.* The uses of stereotype in everyday argument // JPr 1978. – V.2. – P. 1-48.
51. *Toulmin S.* The uses of argument. – Cambrige.: Cambrige University press, 2003. – 247 p.
52. *Ullmer-Ehrich V.* Linguistische Aspekte der forensischen Argumentation // P. Schröder, H. Steger eds. Dialogforschung. – Düsseldorf: Schwann, 1981. – P. 188-225.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2007 р.